RÉSERVATION & GESTION DE SALLE · SERVICE EN SALLE

PILOT

agent vocal, plan de salle, carnet unique, liste d'attente.

Le système de réservation *qui ne dit jamais non*

Pensé pour les établissements avec service en salle.

Restaurant traditionnel	Bistrot et brasserie
Restaurant gastronomique	Hôtel-restaurant
Table d'hôtes	Lieu événementiel



Votre salle, *un plan de maître.*

LE PROBLÈME RÉCURRENT

Remplir une salle, ce n'est pas juste lister des réservations. Le téléphone, l'internet, le passage — et souvent des carnets qui ne se parlent pas. À 20 h 30, votre logiciel annonce complet, alors que deux tables de deux, dos à dos, feraient une table de quatre. Un placier le voit en trois secondes. Un logiciel de réservation, non.

LA SOLUTION BRIGADIA

Un système qui connaît votre salle comme un placier, et qui décroche votre téléphone avec le plan sous les yeux.

LE MODÈLE

À partir de 100 € par mois, plus 1 € par réservation*

Un abonnement fixe pour l'outil, une charge fixe à la réservation pour l'usage. Jamais de pourcentage sur votre chiffre d'affaires, quelle que soit l'addition. L'euro ne s'applique qu'aux réservations prises par le système en autonomie — au téléphone ou sur votre page de réservation. Celles que votre équipe inscrit au carnet sont comprises et illimitées dans l'abonnement.

* Prix HT, variable en fonction de votre volume.

PILOT

agent vocal, plan de salle, carnet unique, liste d'attente.

LE PARCOURS D'UNE RÉSERVATION

De la sonnerie à *l'avis du lendemain*

Ce qui se passe entre le moment où un client veut une table et celui où il vous laisse un avis — sans que personne ait quitté la salle.



01

Le client demande une table

Au téléphone, sur votre page de réservation, ou au comptoir. Quel que soit le canal, la demande se mesure sur la même salle : il n'y a jamais deux carnets qui annoncent des disponibilités différentes.

02

L'agent décroche — toujours

Il répond à chaque appel, même aux trois qui arrivent en même temps. Vos clients ne tombent jamais sur une ligne occupée, et personne n'a à quitter la salle pour aller répondre.

03

Il reconnaît le client avant de parler

Dès la sonnerie, le numéro donne le client : ses dernières venues, ses habitudes, la table qu'il préfère, ce qu'il faut savoir avant de lui parler. L'accueil commence avec ce qu'un habitué attend qu'on sache de lui.

04

Le plan de salle répond, pas une grille

On dessine votre salle telle qu'elle est : les tables, le bar, les piliers, et surtout les rangées que vous savez accoler. Le système connaît donc les combinaisons possibles et leurs capacités réelles, et répond sur votre salle plutôt que sur un nombre de couverts théorique.

05

Il cherche avant de dire complet

Quand une demande de six arrive, il ne cherche pas une table de six : il cherche ce qui peut faire six ce soir-là. C'est exactement le raisonnement d'un placier, et c'est ce que les autres logiciels de réservation ne font pas.

06

La table est tenue le temps de confirmer

Pendant que la conversation se termine, la table est retenue et n'est proposée à personne d'autre. Pas de double réservation parce que deux canaux ont répondu en même temps.

07

Un seul carnet, pour toute l'équipe

Téléphone, internet, comptoir, passage : tout arrive au même endroit, dans le même format. Votre équipe lit un carnet qui centralise toutes les sources.

08

Le client est tenu au courant

Confirmation à la réservation, rappel la veille, et le signalement d'un retard quand il arrive. Au bon moment, par SMS, sans que personne ait à y penser.

09

Après le service, ça continue

La demande d'avis part au bon moment et alimente votre note Google. Chaque réservation nourrit votre fichier client. Et un mardi qui s'annonce vide se remplit avec une campagne préparée en quelques minutes.

LES AVANTAGES

- Téléphone, internet, comptoir : un seul carnet, toujours à jour
- Il cherche une solution avant d'annoncer complet
- Liste d'attente qui rappelle dès qu'une place se libère
- Campagnes SMS pour remplir les soirs creux
- Plus de couverts dans la même salle, grâce aux accolages de tables
- Le client est reconnu dès la sonnerie : habitudes, table, signalements
- Demande d'avis automatisée
- Fichier client nourri à chaque réservation